

VELEUČILIŠTE VERN'

Zagreb

Studij turizma

ZAVRŠNI RAD

**ANALIZA ISPLATIVOSTI PROJEKTA IZGRADNJE
SMJEŠTAJNIH OBJEKATA NA POLJOPRIVREDNOM
GOSPODARSTVU**

Lucija Antonela Duspara

Zagreb, 2019.

VELEUČILIŠTE VERN

Preddiplomski stručni studij

Studij turizma

ZAVRŠNI RAD

**ANALIZA ISPLATIVOSTI PROJEKTA IZGRADNJE
SMJEŠTAJNIH OBJEKATA NA POLJOPRIVREDNOM
GOSPODARSTVU**

Mentorica: mr. sc. Darija Prša, v. pred. Studentica: Lucija Antonela Duspara

Zagreb, veljača 2019.

SADRŽAJ	Stranica
SAŽETAK.....	I
ABSTRACT	II
1 UVOD	1
2 PRIKAZ PODUZETNIKA I POSLOVANJE	2
2.1 Prikaz poduzetnika	2
2.2 Opis poslovne ideje	2
2.3 Analiza lokacije	5
2.4 Poslovni prostor i potrebna oprema.....	6
2.5 Potrebni radnici.....	7
2.6 Organizacija i upravljanje.....	8
2.7 Terminski plan.....	8
3 ANALIZA TRŽIŠTA	9
3.1 SWOT analiza.....	9
3.2 Analiza konkurencije	9
3.3 Prodaja i nabava.....	10
3.4 Plan marketinga i prodaje	12
4 FINANCIJSKI PLAN	14
4.1 Potrebna ulaganja i izvori financiranja.....	14
4.2 Ulaganje u radni kapital.....	16
4.3 Obračun kreditnih obveza.....	18
4.4 Obračun troškova poslovanja	19
4.5 Račun dobiti i gubitka.....	21
4.6 Novčani tok.....	22
4.7 Bilanca	23
5 OCJENA UČINAKA I RIZIKA	24
5.1 Financijski pokazatelji	24

5.2	Razdoblje povrata ulaganja	25
5.3	Neto sadašnja vrijednost.....	26
5.4	Interna stopa povrata	27
5.5	Točka pokrića	28
6	ZAKLJUČAK.....	29

LITERATURA

POPIS TABLICA I SLIKA

SAŽETAK

Tema ovog završnog rada je analiza isplativosti izgradnje smještajnih objekata na poljoprivrednom gospodarstvu. Investitor projekta je poduzeće Cerera d.o.o. koja u svom vlasništvu ima poljoprivredno zemljište, odnosno maslinik u mjestu Smilčić koji želi iskoristiti u turističke svrhe. To planiraju učiniti kroz izgradnju smještajnih jedinica, odnosno apartmana koji će pružati usluge smještaja i pružanja usluga hrane i pića te sadržaje za rekreaciju i razonodu gostiju s mogućnosti proširenja. Autorica je za izradu ovog rada koristila podatke Turističke zajednice Zadarske županije, Turističke zajednice grada Benkovca te podatke investitora vezanih za izgradnju i uređenje objekta s obzirom da poduzeće ima dugogodišnje iskustvo o tom sektoru. Izrađena je detaljna financijska projekcija za vremenski period od 5 godina. Nakon analize financijskih pokazatelja utvrđeno je da je projekt isplativ te da će se ulaganje vratiti nakon četiri godine poslovanja, tj. u petoj godini poslovanja.

Ključne riječi: ulaganje, poljoprivredno gospodarstvo, apartmani, analiza isplativosti

ABSTRACT

The Feasibility Analysis of the Project of the Construction of Accommodation Facilities on the Farm

The topic of the thesis is the feasibility analysis of the construction of accommodation facilities on the farm. The investor of the project is the company Cerera Ltd. owning an agricultural parcel, i.e., an olive grove in the village of Smilčić that wishes to use for tourism purposes. The company is planning to do this by building accommodation facilities there, i.e., the apartments the aim of which is to provide accommodation, food and beverage services, as well as recreational and leisure facilities for the guests with the possibility of expansion. In drawing up this thesis, the Author used the data obtained from the Zadar County Tourist Board, Benkovac Tourist Board and the data collected on the investors involved in the construction and fitting of the accommodation facilities taking into consideration a long-term experience of the company in this sector. A detailed financial projection was made for the time period of 5 years. The performed analysis of financial indicators has confirmed that the project was feasible, and the return of investment is expected after 4 years of operation, i.e., in the fifth year of operation.

Keywords: investment, farm, apartments, feasibility analysis

1 UVOD

U ovom završnom ispitat će se isplativost ulaganja u izgradnju smještajnih objekata na poljoprivrednom gospodarstvu u mjestu Smilčić, Grad Benkovac. Poljoprivredno gospodarstvo je u vlasništvu tvrtke Cerera d.o.o. te je ona glavni investitor i pokretač projekta. Primarna djelatnost tvrtke je gradnja stambenih i nestambenih zgrada, no imaju prijavljene i druge djelatnosti, a jedna od njih je pružanje ugostiteljskih usluga. Investitor je prepoznao rast potražnje za odmorom u prirodi kao i razvoj ruralnog turizma u Hrvatskoj te je odlučio reinvestirati vlastita sredstva i dignuti kredit kako bi realizirao ovaj projekt. Autorica je motivaciju za odabir teme dobila jer je ona jedna od zaposlenika te će nakon završetka studija upravo ona biti ta koja će voditi poslovanje ovog segmenta poduzeća. Kako je riječ o obiteljskom poduzeću autorica je blisko upoznata sa svim planovima razvoja i ima osobnu želju da se ovaj projekt realizira kako bi nakon završetka studija mogla raditi u svojoj struci ali također doprinijeti razvoju poduzeća.

Glavni ciljevi rada su razraditi osnovnu poduzetničku ideju, analizirati tržišnu opravdanost poduzetničkog pothvata, obaviti financijsku analizu poduzetničkog pothvata, ocijeniti učinke i rizike pothvata i sastaviti zaključke i preporuke za realizaciju. Svi ciljevi ovog rada su razrađeni po poglavljima rada. U svrhu izrade ovog rada korištena je literatura iz područja financija, marketinga i turizma kako bi se došlo do potrebnih podataka. Rad se sastoji od 6 poglavlja uključujući uvod i zaključak. U drugom poglavlju rada pod nazivom prikaz poduzetnika i poslovanje opisan je poduzetnik i poslovna ideja. Napravljena je analiza lokacije, opisan je poslovni prostor i potrebna oprema kojom će se opremiti smještajni objekti i restoran. Određeni su potrebni radnici koji će biti zaposleni na projektu i definirana je organizacija i upravljanje projekta. Također, izrađen je terminski plan koji vremenski prikazuje faze pokretanja projekta i njihovo trajanje. U trećem poglavlju pod nazivom analiza tržišta izrađena je SWOT analiza i analiza konkurencije. Izrađen je plan za prodaju i nabavu te plan marketinga i prodaje. U četvrtom poglavlju pod nazivom financijski plan prikazana je veličina i sastav ulaganja kao i prikaz svih troškova i prihoda kroz poslovanje. Financijski pokazatelji koji ukazuju na isplativost projekta prikazani su u petom poglavlju pod nazivom ocjena učinaka i rizika. Na samom kraju rada, u šestom poglavlju, nalazi se zaključak u kojem je potvrđeno da je projekt isplativ te da će se povrat investicije ostvariti u petoj godini poslovanja.

2 PRIKAZ PODUZETNIKA I POSLOVANJE

U ovom poglavlju prikazan je poduzetnik i opisana je i razrađena poslovna ideja. Za prikaz poslovanja analizirana je lokacija i konkurencija, definirano je koliko će biti zaposlenika i opisan poslovni prostor te je napravljen je terminski plan.

2.1 Prikaz poduzetnika

Pokretač ovog projekta je poduzeće Cerera d.o.o. Poduzeće je osnovano 2012. godine sa sjedištem u mjestu Smilčić, Grad Benkovac, Zadarska županija. Poduzeće je upisano u sudski registar Trgovačkog suda u Zadru pod matičnim brojem (MBS) 110032292 te osobnim identifikacijskim brojem (OIB) 44357342414. Temeljni kapital tvrtke iznosi 20.000 kn. Upravljačku strukturu poduzeća Cerera d.o.o. čini gđa. Jelena Galić, direktorica i osoba odgovorna za zastupanje.

Primarna djelatnost poduzeća se uvrštava u gradnju stambenih i nestambenih zgrada. Ostale djelatnosti za koje je poduzeće registrirano su zastupanje stranih poduzeća, trgovačko posredovanje i savjetovanje u vezi s poslovanjem i upravljanjem, istraživanje tržišta, prijevoz i iznajmljivanje vozila, poslovanje nekretninama, raznolike turističke i ugostiteljske usluge, primarnu poljoprivrednu proizvodnju i preradu, djelatnosti unutar prehrambenog sektora te djelatnost sporta i uljepšavanja tijela.

Iako poduzeće do sada nije imalo iskustva s radom u turizmu, prepoznali su da postoji sve veća potražnja za seoskim turizmom i odmorom u prirodi, a s obzirom da u svom vlasništvu imaju zemljište na atraktivnoj lokaciji za razvoj takve vrste turizma, odlučili su reinvestirati svoj kapital i kao dodatnu djelatnost uvesti pružanje ugostiteljskih usluga. Iz tog razloga jedna od zaposlenica, Lucija Antonela Duspara, poslana je na školovanje, od strane poduzeća, na studij turizma 'Veleučilišta VERN' nakon završene srednje Hotelijersko-turističke i ugostiteljske škole Zadar. Zaposlenica je do sada stekla iskustvo rada u turizmu kroz stručnu praksu u hotelu Kolovare u Zadru i u hotelu International u Zagrebu.

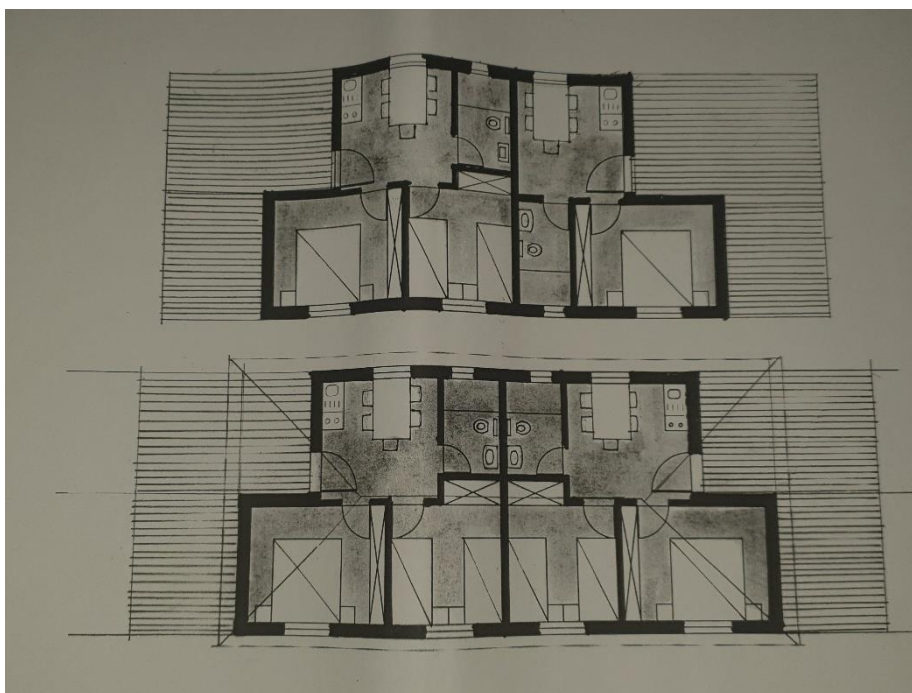
2.2 Opis poslovne ideje

Poslovna ideja označava početak svakog projekta jer ona sadrži opis osnovnih radnji poslovnog poduhvata. Nakon toga je potrebno sve radnje dobro razraditi kako bi se ta ideja mogla realizirati i dovesti krajnjem cilju, uspješnom projektu. Do poslovne ideje došao je otac direktorice. On je prepoznao lokaciju, tj. zemljište na koje je, zatim, zasadio maslinik od oko

160 maslina. Masline su sada stare 10 godina te su se razvile i stvorile savršen ugođaj za razvoj turizma.

Plan je u njima izgraditi 6 smještajnih jedinica. Jedinice će biti izgrađene u 2 tipa, tip A i tip B. Tip A će biti dvosobni sa jednom dvokrevetnom sobom i jednom jednokrevetnom sobom te će ih biti 4. Tip B, također, će biti dvosobni, ali sa dvije dvokrevetne sobe. Dakle svaka jedinica će imati 2 sobe, ali će se one razlikovati po broju ležaja u sobama. Kvadratura jedinica biti će usklađena prema uvjetima Pravilnika o razvrstavanju i kategorizaciji ugostiteljskih objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu (NN 54/2016). Prema ovom pravilniku, smještane jedinice će biti kategorizirane kao apartmani te će uz smještaj imati prostoriju za boravak, kuhinju i blagovaonicu. Oznaka kvalitete za ove vrste objekata je sunce. Prema planu, apartmani trebaju zadovoljavati kategoriju od minimalno 3 sunca te će imati kvadraturu od 35 do 40 m². Bit će izgrađeni i uređeni tako da se uklapaju u okruženje, tj. koristit će se prirodni materijali kao što su kamen i drvo za uređenje vanjskog i unutarnjeg dijela. Pristup će biti osiguran osobnim automobilom te će svaki apartman imati vlastito parkirno mjesto. Tlocrtni plan oba tipa smještajnih jedinica se vidi na slici 2.1. smještajne jedinice.

Slika 2.1. Smještajne jedinice



Izvor: Izrada autorice

Kako je prema Pravilniku o razvrstavanju i kategorizaciji ugostiteljskih objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu (NN 54/2016) propisano da objekti na poljoprivrednom gospodarstvu moraju pružati usluge pripremanja i posluživanja hrane i pića, uz smještajne objekte zamišljen je restoran koji će biti opremljen za pružanje tih usluga. Restoran će pružati uslugu prehrane te će se posluživati tradicionalna hrana za to podneblje, moći će se isprobati domaći suhomesnati proizvodi koji će se proizvoditi na gospodarstvu ali i proizvodi okolnih proizvođača. Usluga prehrane biti će uračunata u cijenu smještaja iz razloga što u neposrednoj blizini ne postoji drugi ugostiteljski objekt koji pruža te usluge. Ukoliko gosti budu htjeli sami pripremati hranu biti će im osigurani svi potrebni materijali. Restoran će posluživati doručak, ručak i večeru u dogovoru sa gostima. Plan restorana možemo vidjeti na slici 2.2. restoran.

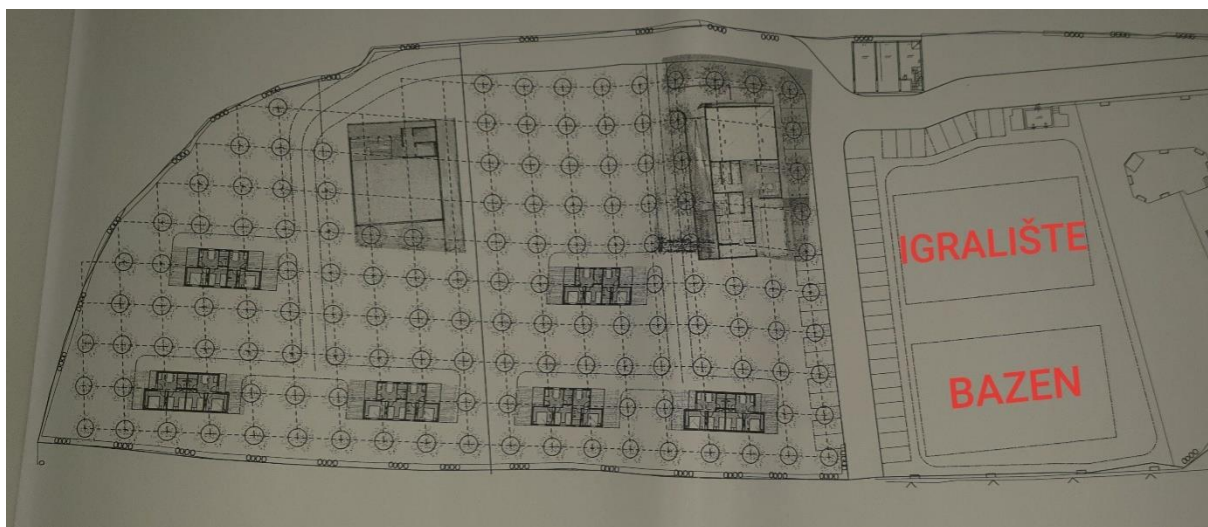
Slika 2.2. Restoran



Izvor: Izrada autorice

U planu projekta, također, se nalazi športsko–rekreacijski dio koji će se sastojati od športskog igrališta, bazena sa svom potrebnom opremom, dječjeg igrališta i uređene staze za vožnju bicikla, koturaljki i slično. Zbog troškova izgradnje i uređenja, prvo će biti uređena samo šetnjica, a ostali sadržaji će biti uključeni nakon povrata investicije. Na slici 2.3. vidi se plan svih dodatnih sadržaja koji će se nalaziti na poljoprivrednom gospodarstvu.

Slika 2.3. Dodatni sadržaji



Izvor: Izrada autorice

2.3 Analiza lokacije

Cijeli projekt razvit će se u mjestu Smilčić. Smilčić se nalazi na raskrižju puteva ravnih kotara. Poznat je po vinu i pršutu te zbog svoje plodne zemlje ima razvijenu poljoprivredu. Nalazi se u blizini grada Benkovca te 20 km istočno od Zadra.¹ Mjesto ima svega 300-tinjak stanovnika, te ga krasi mir i očuvana priroda. Zbog toga je ova lokacija pogodna za razvoj ovakvog projekta. Osim toga, Smilčić se nalazi svega 8 km od obale, a najbliža plaža je u mjestu Novigrad kojeg su turisti već prepoznali kao odličnu turističku lokaciju, pogotovo za obitelji koje žele miran odmor. Osim što je u blizini obale, udaljen je 40 minuta vožnje od NP Paklenica kao i rijeke Zrmanje, ali i drugih lokacija pogodnih za izletnički turizam u prirodi. U širem području već se počeo razvijati turizam kako kupališni tako i seoski pa možemo primijetiti kako je ovo područje prepoznato od strane turista. Također, turistička zajednica grada Benkovca je počela ulagati sve više napora u promociju ovog kraja i razvoj turizma. U tu svrhu počele su se organizirati razne manifestacije, od glazbenih do gastro. Također, pronalazi se sve više vinskih cesta koje povezuju razne proizvođače vina, ali i ostalih proizvoda, poput, maslinovog ulja i suhomesnatih proizvoda, koji svoje proizvode žele plasirati na turističko tržište. Stvaraju se razne udruge lokalnih proizvođača koji nastoje zajedničkim snagama zauzeti što bolju poziciju na tržištu te brendirati svoje proizvode. U svemu tome se nastoji što više istaknuti posebnosti kraja i očuvanje običaja. Prema

¹Turistička zajednica grada Benkovca, <http://www.tz-benkovac.hr/> (19.1.2019.)

informacijama Turističke zajednice grada Zadra, broj ostvarenih noćenja u 2017. godini na području Benkovačke turističke zajednice iznosio je 62 841 turista.²

Smilčić je izvrsno povezan zahvaljujući autocesti A1 Zagreb–Split koja prolazi 8 km od mjesta. Također, u blizini je zračna luka Zadar koja se nalazi u Zemunik Donjem udaljenom oko 10 kilometara od mjesta, a Jadranska magistrala prolazi kroz samo mjesto. Zbog dobre



Slika 2.4. Lokacija



povezanosti lokacija je dostupna gostima bilo da putuju osobnim automobilom ili zrakoplovom. Položaj mjesta Smilčić prikazan je na slici 2.4. lokacija.

Izvor: Google Maps <https://www.google.com/maps> (10.1.2019.)

2.4 Poslovni prostor i potrebna oprema

Poslovni prostor nalazi se u mjestu Smilčić, grad Benkovac, Zadarska županija. Površina parcele na kojoj će se poslovni prostor izgraditi iznosi 9 736 m² od koje je polovina namijenjena za turizam. Zemljište je u vlasništvu poduzeća Cerera d.o.o. koje je odlučilo tu imovinu iskoristiti u turističke svrhe kao svoju dodatnu djelatnost. Plan je izgraditi 6 apartmana kvadrature od 35 do 40 m². Uz apartmane izgradit će se restoran u sklopu kojeg će biti recepcija. Također, postoji mogućnost izgradnje dodatnih sadržaja za sport i rekreaciju. Prema planu izgradnje predviđa se da će cca 750 m² zauzeti apartmani i restoran, 1 000 m² namijenjeno je za uređenje šetnjice, parkirna mjesta i već postojeće masline. Preostalih 1 000 m² ostaje za kasnije proširenje dodatnih sadržaja, već spomenutog bazena i športsko-rekreacijskog terena.

²Turistička zajednica grada Zadra, <http://www.zadar.hr/wp/analiza-statistike-2017.pdf> (20.1.2019.)

Očuvanje okoliša važna je komponenta ovog projekta jer mu je glavno uporište ponuda očuvanog okoliša. Briga o okolišu će se voditi kroz odlaganje otpada, recikliranje i kompostiranje. S vremenom postoji mogućnost postavljanja solarnih panela za električnu energiju. Na zemljištu se nalazi bušotina sa izvorom pitke vode koja će se koristiti u svim poslovnim prostorima te je vrlo bitno da kvaliteta vode ne bude ugrožena.

2.5 Potrebni radnici

Za poslovanje apartmana zadužena su 2 zaposlenika. Spremačica koja će biti zadužena za održavanje čistoće apartmana i okoliša te voditelj koji će, također, raditi na recepciji. Za tu poziciju bit će zadužena spomenuta Lucija Antonela Duspara. S obzirom na to da se radi o 6 apartmana zaključeno je da nije potreban veći broj zaposlenika. Za rad restorana bit će zaposlene još 2 osobe: kuhar i konobar. Oni će raditi u jutarnjoj smjeni, tj. za doručak i ručak, a ako budu zahtjevi za večeru radit će dvokratno. U tablici 2.1. prikazani su potrebni zaposlenici i obračun plaća.

Tablica 2.1. Plaće

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
Voditelj					
Mjesečna neto plaća	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Mjesečni trošak za poslodavca	5.084	5.084	5.084	5.084	5.084
Godišnji trošak za poslodavca	61.011	61.011	61.011	61.011	61.011
Kuhar					
Mjesečna neto plaća	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000
Mjesečni trošak za poslodavca	10.098	10.098	10.098	10.098	10.098
Godišnji trošak za poslodavca	121.171	121.171	121.171	121.171	121.171
Konobar					
Mjesečna neto plaća	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Mjesečni trošak za poslodavca	5.084	5.084	5.084	5.084	5.084
Godišnji trošak za poslodavca	61.011	61.011	61.011	61.011	61.011
Spremačica					
Mjesečna neto plaća	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Mjesečni trošak za poslodavca	5.084	5.084	5.084	5.084	5.084
Godišnji trošak za poslodavca	61.011	61.011	61.011	61.011	61.011
UKUPNO	304.203	304.203	304.203	304.203	304.203

Izvor: Izrada autorice

2.6 Organizacija i upravljanje

Investitor Cerera d.o.o. kao glavnu djelatnost obavlja djelatnost građenja stambenih i nestambenih zgrada. Sve ostale djelatnosti su dodatne pa tako i iznajmljivanje apartmana kao i sve usluge koje idu uz njih. Direktorica će delegirati poslove iz turističkog segmenta, a zaposlenica Lucija Antonela Duspara će biti glavna i odgovorna za sve odluke i poslovanje tog segmenta poduzeća. Uz nju zaposlena će biti jedna spremačica koja će biti zadužena za održavanje čistoće unutrašnjosti apartmana kao i okoliša, te dodatna 2 zaposlenika u restoranu. Ako se pojavi potreba za dodatnim radnicima, oni će biti zaposleni ili prebačeni iz drugih djelatnosti poduzeća s obzirom da poduzeće ima ukupno 40 zaposlenih u raznim sektorima.

2.7 Terminski plan

U svrhu ovog projekta izrađen je terminski plan. Raspoređeno je vrijeme od početka projektiranja do početka poslovanja. Prema planu, početak poslovanja bi trebao biti početak sljedeće sezone, tj. mjesec svibanj. Projektiranje i pribavljanje dozvola i ostalih potrebnih dokumenata te pribavljanje izvora financiranja će početi istovremeno. Kada se pribavi sva potrebna dokumentacija, počinje izgradnja apartmana i restorana. S obzirom da je investitor građevinsko poduzeće i ima svu potrebnu opremu, oni će izvoditi radove. Uređenje okoliša i uređenje apartmana, također, će se raditi istovremeno s tim da će za uređenje okoliša trebati više vremena ako se uzmu u obzir vremenske prilike u to doba godine kao i veličinu okoliša. Sve bi trebalo biti spremno za početak poslovanja u svibnju. Prikaz terminskog plana nalazi se u tablici 2.2.

Tablica 2.2. Terminski plan

Opis aktivnosti	Mjesec aktivnosti														
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5
Projektiranje															
Pribavljanje izvora financiranja															
Izgradnja apartmana															
Uređenje apartmana															
Uređenje okoliša i dodatnih sadržaja															
Početak poslovanja															

Izvor: Izrada autorice

3 ANALIZA TRŽIŠTA

„Tržište je prostor na kojem se susreću ponuda i potražnja roba i usluga, formiraju cijene i ostali uvjeti poslovanja. Tržište je ujedno i način alokacije resursa.“ (Delač, 2010. 39). Analizom tržišta sagledava se situacija, prepoznaju se prednosti i prijetnje i uočava se konkurencija. Također, kroz analizu tržišta prepoznaju se potencijalni klijenti te se pozicionira tako da im budemo dostupni. Pomaže nam u smanjenu rizika poslovanja te nam olakšava donošenje poslovnih odluka (Kotler et al., 2006). U ovom poglavlju autorica je izradila SWOT analizu i analiza konkurencije. Također je opisan plan prodaje i nabave te plan marketinga.

3.1 SWOT analiza

SWOT analiza omogućuje da se na temelju strateške revizije uočavaju ključne snage, slabosti, prilike i prijetnje nekog poduzeća ili projekta (Kotler et al., 2006). U svrhu izrade ovog rada autorica je izradila SWOT analizu za projekt u kojoj je prikazala osnovne snage i slabosti projekta kao i prilike i prijetnje koje su navedene u tablici 3.1.

Tablica 3.1. SWOT analiza

SNAGE <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Povoljna lokacija i dobra povezanost<input type="checkbox"/> Blizina grada Zadra i drugih atraktivnih izletničkih lokacija<input type="checkbox"/> Diferencirani proizvod	SLABOSTI <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Nepoznati na tržištu<input type="checkbox"/> Pronalaženje specifičnog segmenta gostiju
PRILIKE <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Mogućost razvijanja dodatnih sadržaja<input type="checkbox"/> Rast posjetitelja u post i pred sezoni<input type="checkbox"/> Udruživanje sa ostalim proizvođačima u okolici<input type="checkbox"/> Suradnja sa turističkom zajednicom<input type="checkbox"/> Suradnja sa specijaliziranim turističkim agencijama	PRIJETNJE <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Povećanje konkurencije

Izvor: Izrada autorice

3.2 Analiza konkurencije

Konkurenti su kuće za odmor koje se posljednjih godina sve više razvijaju na ovom području. U samom mjestu Smilčić najveća konkurencija su Kuća za odmor Stipe Anić (**), Kuća za

odmor Ana (***), Kuća za odmor Crljenko (***), Kuća za odmor Ivo Taraš (***), Kuća za odmor Granar (***), Kuća za odmor Kula Tebaldi (***), Kuća za odmor Tavern (**). Prednosti konkurenata su te što su pozicionirani na tržištu te su prepoznati od strane gostiju. Slabosti su što se nisu diferencirali te nemaju razvijene dodatne sadržaje. Za razliku od njih osnivači projekta žele biti prepoznatljivi po posebnoj usluzi tako da će spojiti sve usluge koje nude u jednu cjelinu koja će gostima pružiti poseban doživljaj. Dosadašnja konkurencija je bazirana na sezonalnoj ponudi te tako imaju ograničeno poslovanje tijekom godine. Ponuda se u ovom području može proširiti na polusezonu kada su u tijeku poljoprivredni radovi i kada je sezona dozrijevanja određenih poljoprivrednih kultura koje se uzgajaju u tom području. Osnivači su to prepoznali i odlučili na to fokusirati svoju osnovnu ponudu u smislu razvoja ruralnog turizma.

3.3 Prodaja i nabava

Ciljani potrošači su turisti, strani i domaći, koji dolaze iz urbanih sredina i traže odmor u prirodi. Također, tu su obitelji s djecom, kao i umirovljenici. Poznato je da ljudi odlaze na odmor da bi ispunili neku potrebu koju ne mogu ispuniti u svom mjestu boravka. Ovakva vrsta odmora je idealna za sve osobe koje vode užurbani način života, koji je u današnje vrijeme sve učestaliji, i žele se maknuti od svoje svakodnevnice i povezati se s prirodom. Apartmani će poslovati cijelu godinu te se zbog toga razdoblje poslovanja dijeli na sezonu i polusezonu. S obzirom da za poslovanje nije najbitnija kupališna sezona, za koju se smatra da počinje od 1.6., u ovom slučaju će se sezona promatrati od 1.5. sve do 1.10. što je 153 dana. U tom periodu vremenske prilike su najčešće iznimno povoljne te se počinje s poljoprivrednim radovima, tj. počinju dozrijevati poljoprivredne kulture koje se uzgajaju te je to idealno vrijeme da se posjeti ovaj kraj. Polusezona počinje 1.10. te traje do 1.5. ili 212 dana. U ovom periodu započinju radovi oko drugih poljoprivrednih kultura kao što su berba maslina i grožđa što se također može iskoristiti kao zanimljivosti koje bi gosti htjeli vidjeti i iskusiti.

Prema kalkulacijama izračunato je da cijena smještaja u sezoni iznosi 1.300 kn, a u polusezoni 1.000 kn. Za prvu godinu poslovanja predviđena popunjenost je 130 dana u sezoni, te 120 dana u polusezoni. Predviđaju se stope rasta od 1,05 za drugu godinu poslovanja, 1,1 za treću i četvrtu godinu poslovanja te 1,05 za petu godinu poslovanja. Prema tim stopama rasta raste i ukupni prihod u svakoj narednoj godini poslovanja.

Tablica 3.2. Plan prodaje

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
1. Sezona (1.1. x 1.2. x 1.3.)	1.014.000	1.064.700	1.171.170	1.288.287	1.352.701
1.1. Broj apartmana	6	6	6	6	6
1.2. Popunjenost dana	130	137	150	165	173
1.3. Cijena najma (kn)	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300
2. Polusezona	720.000	756.000	831.600	914.760	960.498
2.1. Broj apartmana	6	6	6	6	6
2.2. Popunjenost dana	120	126	139	152	160
2.3. Cijena najma (kn)	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Ukupni prihod (1. x 2.)	1.734.000	1.820.700	2.002.770	2.203.047	2.313.199

Stope rasta		1,05	1,1	1,1	1,05
-------------	--	------	-----	-----	------

Izvor: Izrada autorice

Tablica 3.3. Plan nabave

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
1. Kupaonske potrepštine					
1.1. Planirana popunjenost	1.500	1.575	1.733	1.906	2.001
1.2. Utrošak po danu	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
1.3. Potrebna količina	120	126	139	152	160
1.4. Nabavna cijena	50	50	50	50	50
1.5. Trošak potrepština	6.000	6.300	6.930	7.623	8.004
2. Kuhinjske potrepštine					
2.1. Planirana popunjenost	1.500	1.575	1.733	1.906	2.001
2.2. Utrošak po danu	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
2.3. Potrebna količina	120	126	139	152	160
2.4. Nabavna cijena	100	100	100	100	100
2.5. Trošak potrepština	12.000	12.600	13.860	15.246	16.008
3. Sitni inventar					
3.1. Planirani prihod	1.734.000	1.820.700	2.002.770	2.203.047	2.313.199
3.2. Udio u prihodu	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%	0,80%
3.3. Trošak ostalog materijala	13.872	14.566	16.022	17.624	18.506
Ukupno	31.872	33.466	36.812	40.493	42.518

Izvor: Izrada autorice

Kao što je prethodno navedeno, apartmani će biti izgrađeni i uređeni tako da se na što bolji način uklope u okruženje. Vanjski dio apartmana bit će obložen kamenom za što se planira koristiti Benkovački kamen od lokalnih dobavljača. Prozori i vrata će biti napravljeni od hrastovog drveta. Izradit će ih obrt Verdi iz Vivodine, a oni će izraditi i namještaj po mjeri, ako za to bude potrebe. Unutrašnjost će se opremiti svim potrebnim namještajem i uređajima kako je propisano u pravilniku. Posebna briga vodit će se o tome da namještaj i oprema budu funkcionalni, a cijeli dizajn i uređenje u rustikalnom i tradicionalnom stilu. Troškovi opremanja prikazani su u tablici 4.1. ulaganje u dugotrajnu imovinu.

Na temelju ukupne godišnje popunjenosti i određenog dnevnog utroška izračunata je količina potrebnih kupaonskih potrepština, kuhinjskih potrepština te sitnog inventara. Pod kupaonske potrepštine spadaju WC papir, šampon i sapun. Kuhinjske potrepštine uključuju papirnate ručnike, vrećice za smeće i deterdžente za pranje posuđa i ostali materijali za funkcionalnost kuhinje, a sitni inventar čine razni deterdženti i materijali za održavanje čistoće unutarnjeg i vanjskog prostora.

3.4 Plan marketinga i prodaje

Po definiciji, marketing je socijalni i upravljački proces kojim pojedinci i skupine dobivaju što trebaju i žele putem stvaranja i razmjene proizvoda i vrijednosti s drugima. Također, marketing su aktivnosti koje menadžeri poduzimaju kako bi procijenili potrebe, izmjerili njihov opseg i intenzitet te utvrdili postoji li mogućnost zarade. Proces marketinga odvija se tijekom cijelog životnog vijeka proizvoda, pokušavajući pronaći nove klijente te zadržati postojeće putem poboljšanja privlačnosti i kvalitete proizvoda (Kotler et al., 2006).

S obzirom da je seoski turizam ovakve vrste namijenjen za određenu vrstu klijenata, potrebno je koristiti segmentirani marketing. To je strategija pokrivanja tržišta pri kojoj se poduzeće usmjerava prema jednom ili više tržišnih segmenata te svoje marketinške aktivnosti prilagođava i usmjerava prema njima. Ova vrsta marketinga ima nekoliko prednosti u odnosu na masovni marketing. Poduzeće može trgovati učinkovitije na način da usmjerava svoje usluge i komunikaciju samo prema onim klijentima od kojih ima najviše koristi. Također, može prilagođavati svoje proizvode, cijene i programe potrebama definiranih segmenata (Delač 2010).

Promocija za apartmane vršila bi se preko Turističke zajednice grada Benkovca te grada Zadra putem brošura. Također, putem izrade vlastite web stranice koja će sadržavati sve bitne informacije o uslugama popraćene fotografijama. Web stranica će imati mogućnost direktne

rezervacije kako bi u što većoj mjeri izbjegli plaćanje provizije posrednicima. Uz web stranicu apartmani će se oglašavati na platformama kao što su Booking.com i Tripadvisor. Danas su na tržištu dostupne turističke agencije koje su specijalizirane za određene vrste usluga. Ukoliko putem direktne prodaje investitori ne uspiju doći do ciljanih klijenata planiraju se obratiti agencijama koje to mogu. S obzirom da je riječ o malom broju apartmana, investitori vjeruju da će uspjeti doći do stalnih gostiju samostalno. Također, vjeruju da će pozitivna iskustva koja njihovi gosti prenesu u svoju okolinu pozitivno djelovati i privući i druge goste.

4 FINANCIJSKI PLAN

Kroz financijski plan tvrtka odlučuje o izvorima financiranja, te prikazuje sve troškove koji nastaju u procesu poslovanja i stavlja ih u omjer s planom prihoda iz poslovanja. U svrhu ovog rada autorica je izradila tablice koje prikazuju visinu ulaganja, raspodjelu sredstava i izvore financiranja.

4.1 Potrebna ulaganja i izvori financiranja

Proces financiranja može se shvatiti u užem i širem smislu. U užem smislu on označava pribavljanje novca i kapitala potrebnog za poslovanje. Međutim, u širem smislu može se promatrati kao pribavljanje potrebnog novca i kapitala, nadziranje njegovog investiranja, postupno oslobađanje novca iz poslovnih procesa te vraćanje novca investitorima i reinvestiranje viška novca stvorena profitabilnim poslovanjem tvrtke (Orsag, 2015).

Najveće ulaganje na početku projekta je ulaganje u dugotrajnu imovinu. Prema Zakonu o porezu na dobit dugotrajnom materijalnom i nematerijalnom imovinom smatraju se stvari i prava čiji je pojedinačni trošak nabave veći od 3.500,00 kuna i vijek trajanja duži od godinu dana (NN 177/04). U to se ubrajaju zemljište, zgrade, strojevi i oprema itd. Ukupno ulaganje u dugotrajnu imovinu iznosi 6.059.000 kn. U tablici 4.1. vidi se točna raspodjela navedenog ulaganja. Ulaganje u radni kapital prikazano je u tablici 4.2.

Tablica 4.1. Ulaganje u dugotrajnu imovinu

Opis	Jedinica mjere	Količina	Cijena	Iznos	Sastav
1. Građevinski objekti	m ²	750	5.000	3.750.000	61,89%
2. Uređenje parkirališta i okućnice	m ²	1.000	2.000	2.000.000	33,01%
3. Oprema za apartman				198.000	3,27%
3.1. Kuhinja	apartman	6	8.000	48.000	
3.2. Namještaj	apartman	6	10.000	60.000	
3.3. Kupaonica	apartman	6	7.000	42.000	
3.4. Elektronička oprema	apartman	6	8.000	48.000	
4. Oprema za restoran				80.000	1,32%
5.1. Kuhinja	restoran			50.000	
5.2. Blagovaonica/terasa	restoran			30.000	
5. Uredski namještaj i oprema				11.000	
5.1. Uredski namještaj				5.000	
5.2. Informatička i komunikacijska oprema				6.000	
6. Nematerijalna imovina				20.000	0,33%
6.1. Projekti				10.000	
6.2. Dozvole i suglasnosti				10.000	
Ukupno				6.059.000	100%

Izvor: Izrada autorice

4.2 Ulaganje u radni kapital

Neto radni kapital je razlika kratkotrajne imovine nad kratkotrajnim obvezama. Za razliku od neto radnog kapitala, koji prikazuje stanje na određeni dan, ulaganje u radni kapital govori o promjenama toga stanja između dva odabrana datuma. Kada je riječ o projekcijama pokazuje koliko će se ta stanja povećavati ili smanjivati iz godine u godinu (Vukičević 2006). Projekcija ulaganja u radni kapital prikazana je u tablici 4.2.

Tablica 4.2. Ulaganje u radni kapital

Opis	Godišnji promet					Dani vezivanja	Koeficijent obrtaja	Razdoblje 0	Vezana imovina i obveze				
	Godina								Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.				1.	2.	3.	4.	5.
I. KRATKOTRAJNA IMOVINA	1.508.090	1.481.493	1.496.827	1.515.782	1.506.281				52.245	51.175	52.656	54.339	54.738
Zalihe materijala	31.872	33.466	36.812	40.493	42.518	120	3		10.624	11.155	12.271	13.498	14.173
Potraživanje od kupaca	714.701	708.131	713.707	720.883	714.867	15	24		29.779	29.505	29.738	30.037	29.786
Novčana sredstva	714.701	708.131	713.707	720.883	714.867	4	90		7.941	7.868	7.930	8.010	7.943
PDV- pretporez	46.816	31.765	32.601	33.522	34.028	30	12		3.901	2.647	2.717	2.794	2.836
II. KRATKOROČNE OBVEZE	1.604.481	1.640.468	1.713.399	1.793.481	1.838.891				227.232	230.231	236.308	242.982	246.769
Obveze prema dobavljačima	187.262	127.059	130.405	134.086	136.111	30	12		15.605	10.588	10.867	11.174	11.343
Obveze za plaće	304.203	366.000	366.000	366.000	366.000	30	12		25.350	30.500	30.500	30.500	30.500
Obveze po kreditima (anuitet)	561.152	561.152	561.152	561.152	561.158	90	4		140.288	140.288	140.288	140.288	140.290
Obveze poreza na dobit	118.364	131.082	155.149	181.481	197.322	30	12		9.864	10.924	12.929	15.123	16.444
Obveza za PDV	433.500	455.175	500.693	550.762	578.300	30	12		36.125	37.931	41.724	45.897	48.192
III. Potreban radni kapital (I. - II.)								0	0	0	0	0	0

Izvor:

Izrada

autorice

Najčešći izvori financijskih sredstava iz tuđih izvora za poslovne subjekte su banke kao kreditori (Orsag, 2015) Cijeli projekt zahtjeva ukupno ulaganje u iznosu od 6.059.000 kn. Od tog iznosa 59% je kapital vlasnika, a 41% kredit banke. U tablici 4.3. prikazan je sastav ulaganja i izvori financiranja.

Tablica 4.3. Sastav ulaganja i izvori financiranja

Opis	Razdoblje 0	
	kn	%
Vrste ulaganja	6.059.000	100%
Dugotrajna imovina	6.059.000	100%
Radni kapital	0	0%
Izvori financiranja	6.059.000	100%
Kapital vlasnika	3.559.000	59%
Kredit banke	2.500.000	41%

Izvor: Izrada autorice

4.3 Obračun kreditnih obveza

S obzirom na veličinu investicije investitori su primorani dio sredstava osigurati putem kredita banke. Izračunat je otplatni plan kredita u iznosu od 2.500.000 kn koji će se otplaćivati u roku 5 godina. Godišnja kamatna stopa je 4,5% a obračun kamata kvartalni. Kredit će se otplaćivati jednakim anuitetima u iznosu od 140.288 kn. Prikaz uvjeta kredita nalazi se u tablici 4.4.

Tablica 4.4. Kredit

Iznos kredita	2.500.000 kn
Godišnja kamatna stopa	4,50%
Rok otplate	5 godina
Broj rata godišnje	4
Ukupan broj rata	20
Kamatna stopa po rati	1,13%
Anuitet (zaokruženo u kune)	140.288

Izvor: Izrada autorice

Plan otplate kredita prikazan je u tablici 4.5.

Tablica 4.5 Plan otplate kredita

Godina	Kvartal	Anitet	Kamate	Otplatna kvota	Ostatak duga
0.					2.500.000
1.	I.	140.288	28.125	112.163	2.387.837
	II.	140.288	26.863	113.425	2.274.412
	III.	140.288	25.587	114.701	2.159.711
	IV.	140.288	24.297	115.991	2.043.720
2.	I.	140.288	22.992	117.296	1.926.424
	II.	140.288	21.672	118.616	1.807.808
	III.	140.288	20.338	119.950	1.687.858
	IV.	140.288	18.988	121.300	1.566.558
3.	I.	140.288	17.624	122.664	1.443.894
	II.	140.288	16.244	124.044	1.319.850
	III.	140.288	14.848	125.440	1.194.410
	IV.	140.288	13.437	126.851	1.067.559
4.	I.	140.288	12.010	128.278	939.281
	II.	140.288	10.567	129.721	809.560
	III.	140.288	9.108	131.180	678.380
	IV.	140.288	7.632	132.656	545.724
5.	I.	140.288	6.139	134.149	411.575
	II.	140.288	4.630	135.658	275.917
	III.	140.288	3.104	137.184	138.733
	IV.	140.288	1.561	138.733	0

UKUPNO		2.805.760	305.766	2.500.000	
--------	--	-----------	---------	-----------	--

Izvor: Izrada autorice

4.4 Obračun troškova poslovanja

Troškovi predstavljaju vrijednosno izražene utroške elemenata radnog procesa, koji su nastali s ciljem i svrhom poslovanja. Informacije o troškovima su neophodne u planiranju i kontroli radnih procesa (Gulin et al., 2011). Pod troškove poslovanja računamo troškove režija, održavanje poslovnog prostora, amortizaciju, plaće zaposlenika kao i poslovanje uprave. Svi troškovi poslovanja navedeni su i izračunati u tablici 4.6. prikaz troškova.

Tablica 4.6. Prikaz troškova

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
Troškovi pružanja usluga					
1. Materijal	31.872	33.466	36.812	40.493	42.518
2. Režije	52.000	52.000	52.000	52.000	52.000
3. Održavanje objekta	60.590	60.590	60.590	60.590	60.590
4. Osiguranje objekta	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
5. Plaće	304.203	304.203	304.203	304.203	304.203
6. Amortizacija	151.300	151.300	151.300	151.300	151.300
7. Uredski materijal	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
8. Telefon	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
9. Računovodstvene usluge	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
910. Ostali troškovi	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
UKUPNO	642.765	644.359	647.705	651.386	653.411

Izvor: Izrada autorice

Amortizacija je postupno smanjenje ekonomskih koristi sadržanih u dugotrajnoj imovini koja se amortizira. Obračun troška amortizacije mora se temeljiti na ekonomskim načelima korištenja dugotrajne imovine. Osnovne metode obračuna amortizacije su vremenska metoda amortizacije i funkcionalna metoda amortizacije (Gulin et al., 2011). Obračun troška amortizacije prikazan je u tablici 4.7.

Tablica 4.7. Obračun amortizacije

Opis	Trošak nabave	Vijek upotrebe	Stopa otpisa	Godina					Ukupan otpis	Ostatak vrijednosti
				1.	2.	3.	4.	5.		
1. Građevinski objekti	3.750.000	50	2%	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	375.000	3.375.000
2. Uređenje parkirališta i okućnice	2.000.000	50	2%	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	200.000	1.800.000
3. Oprema za apartman	198.000	10	10%	19.800	19.800	19.800	19.800	19.800	99.000	99.000
4. Oprema za restoran	80.000	10	10%	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	40.000	40.000
5. Nematerijalna imovina	20.000	4	25%	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	25.000	-5.000
6. Uredski namještaj	5.000	10	10%	500	500	500	500	500	2.500	2.500
7. Informatička i komunikacijska oprema	6.000	2	50%	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	15.000	-9.000
3. Ukupno	6.059.000			151.300	151.300	151.300	151.300	151.300	756.500	5.302.500

Izvor: Izrada autorice

4.5 Račun dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka je izvještaj koji nam prikazuje sve prihode i rashode ostvarene u određenom vremenu. On nam pokazuje financijske performanse tvrtke, odnosno njenu učinkovitost (Orsag, 2015).

Tablica 4.8. Račun dobiti i gubitka

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
1. Prihodi	1.734.000,00	1.820.700,00	2.002.770,00	2.203.047,00	2.313.199,35
2. Troškovi	642.765,00	644.359,00	647.705,00	651.386,00	653.411,00
3. Dobit iz poslovanja	1.091.235,00	1.176.341,00	1.355.065,00	1.551.661,00	1.659.788,35
4. Kamate	104.872,06	83.990,36	62.153,02	39.316,29	15.434,43
5. Dobit prije poreza	986.362,94	1.092.350,64	1.292.911,98	1.512.344,71	1.644.353,92
6. Porez na dobit (12%)	118.364,00	131.082,00	155.149,00	181.481,00	197.322,00
7. Neto dobit	867.998,94	961.268,64	1.137.762,98	1.330.863,71	1.447.031,92
Kumulativ neto dobiti	867.998,94	1.829.267,58	2.967.030,56	4.297.894,27	5.744.926,19

Izvor: Izrada autorice

4.6 Novčani tok

Novčani tok predstavlja plan očekivanih primitaka i izdataka poduzeća za određeno vremensko razdoblje. Razlika novčanih primitaka i izdataka od poslovanja odražava likvidnost poduzeća. Analizom likvidnosti procjenjuje se rizik nepodmirivanja tekućih obveza. osnovna polazna veličina za praćenje i ocjenu likvidnosti je novčani tok od poslovnih aktivnosti (Gulin et al., 2011). U tablici 4.9 prikazan je novčani tok prije financiranja.

Tablica 4.9. Novčani tok prije financiranja

Opis	Razdoblje 0	Godina				
		1	2	3	4	5
I. Novčani priljevi		1.734.000	1.820.700	2.002.770	2.203.047	7.615.699
1. Prihodi od prodaje		1.734.000	1.820.700	2.002.770	2.203.047	2.313.199
2. Ostatak vrijednosti						5.302.500
2.1. Dugotrajna imovina						5.302.500
2.2. Radni kapital						0
II. Novčani odljevi	6.059.000	609.829	624.141	651.554	681.567	699.433
3. Ulaganja	6.059.000	0	0	0	0	
3.1. Dugotrajna imovina	6.059.000					
3.2. Radni kapital	0	0	0	0	0	
4. Troškovi - amortizacija		491.465	493.059	496.405	500.086	502.111
5. Porez na dobit		118.364	131.082	155.149	181.481	197.322
III. Neto novčani tok (I-II)	-6.059.000	1.124.171	1.196.559	1.351.216	1.521.480	6.916.266
Kumulativ novčanog toka	-6.059.000	-4.934.829	-3.738.270	-2.387.054	-865.574	6.050.692

Izvor: Izrada autorice

U tablici 4.10. prikazan je novčani tok nakon financiranja.

Tablica 4.10. Novčani tok nakon financiranja

Opis	Razdoblje 0	Godina				
		1	2	3	4	5
I. Neto novčani tok prije financiranja	-6.059.000	1.124.171	1.196.559	1.351.216	1.521.480	6.916.266
II. Financijski priljevi	6.059.000					
1. Kapital vlasnika	3.559.000					
2. Kredit banke	2.500.000					
III. Financijski odljevi		561.152	561.152	561.152	561.152	561.158
3. Otplata glavnice kredita		456.280	477.162	498.999	521.836	545.724
4. Plaćene kamate po kreditu		104.872	83.990	62.153	39.316	15.434
IV. Neto novčani tok (I+II-III)	0	563.019	635.407	790.064	960.328	6.355.108
Kumulativ neto novčanog toka	0	563.019	1.198.426	1.988.490	2.948.818	9.303.926

Izvor: Izrada autorice

4.7 Bilanca

Bilanca se može definirati kao pregled imovine, obveza i kapitala tvrtke na određeni dan. Ona nam pokazuje stanje financijske situacije tvrtke (Orsag, 2015). Bilanca se sastoji od aktive i pasive koje moraju biti jednake. Aktiva sadrži imovinu poduzeća, obrtni kapital i novac, a pasiva obveze i kapital poduzeća, tj. govori nam kako je financirana imovina poduzeća. U tablici 4.11. prikazana je bilanca projekta.

Tablica 4.11. Bilanca

Opis	Razdoblje 0	Godina				
		1	2	3	4	5
AKTIVA						
1. Dugotrajna imovina	6.059.000	5.907.700	5.756.400	5.605.100	5.453.800	5.302.500
2. Kratkotrajna imovina	0	563.019	1.198.426	1.988.490	2.948.818	4.001.426
2.1. Radni kapital	0	0	0	0	0	0
2.2. Novac	0	563.019	1.198.426	1.988.490	2.948.818	4.001.426
3. Ukupna aktiva (1+2)	6.059.000	6.470.719	6.954.826	7.593.590	8.402.618	9.303.926
PASIVA						
4. Kapital	3.559.000	4.426.999	5.388.268	6.526.031	7.856.894	9.303.926
4.1. Temeljni kapital	3.559.000	3.559.000	3.559.000	3.559.000	3.559.000	3.559.000
4.2. Zadržana dobit		867.999	1.829.268	2.967.031	4.297.894	5.744.926
5. Dugoročne obveze	2.500.000	2.043.720	1.566.558	1.067.559	545.724	0
6. Ukupna pasiva (4+5)	6.059.000	6.470.719	6.954.826	7.593.590	8.402.618	9.303.926

Izvor: Izrada autorice

5 OCJENA UČINAKA I RIZIKA

Prije pokretanja svakog poslovnog projekta treba voditi računa o nizu poslovnih rizika koji prate poslovanje. Potrebno je izraditi detaljan poslovni plan koji će ukazati na moguće rizike. Isto tako izrada poslovnog plana uključuje ocjenu učinaka projekta kako bi se zaključilo hoće li projekt biti isplativ ili ne, te isplati li se ulagati u isti. U svrhu rada autorica je izradila osnovne financijske pokazatelje učinaka i rizika.

5.1 Financijski pokazatelji

Financijski pokazatelji nastaju stavljanjem u odnos podataka iz jednog ili više izvješća. Oni su prvi korak financijske analize, pravu vrijednost imaju kako se koriste u komparativnoj analizi ili analizi trenda (Vidučić et al., 2018).

Pokazatelji profitabilnosti izražavaju snagu zarade tvrtke, odnosno povezuju profit s prihodima iz prodaje i investicijama. Ukupno promatrani pokazuju ukupnu učinkovitost poslovanja i najvažniji su dijelovi financijske analize. Prinos na imovinu (ROA) pokazuje sposobnost tvrtke da korištenjem raspoložive imovine ostvari dobit. Ona prikazuje omjer dobiti iz poslovanja i prosječne ukupne imovine. Prinos na imovinu iznosi 0,19 što znači da projekt na 1 kunu ukupne imovine ostvaruje 19 lipa operativne dobiti iz poslovanja. Prinos na kapital (ROE) pokazuje snagu zarade u odnosu na ulaganja investitora. Prinos na kapital je 0,19 i pokazuje da se na 1 kunu kapitala stvara 19 lipa dobiti iz poslovanja. Neto profitna marža mjeri kolika se stopa neto dobitka ostvaruje za jednu kunu prodaje. Neto profitna marža je 0,57 što znači da poduzeće ostvaruje 57 lipa na 1 kunu prodaje (Vidučić et al., 2018).

Pokazatelji aktivnosti ukazuju na djelotvornost angažiranja imovine. Pokazatelj obrta ukupne imovine ukazuje na efikasnost tvrtke u korištenju imovine za stvaranje rezultata. U ovom slučaju on iznosi 0,28 što znači da se u procesu poslovanja ukupna imovina obrne 0,28 puta (Vidučić et al., 2018).

Pokazatelji zaduženosti prikazuju strukturu pasive i načine na koje poduzeće financira svoju imovinu.. Koeficijent zaduženosti iznosi 0,14 i pokazuje koliko se projekt financira iz vlastitih i iz tuđih izvora. U pravilu zaduženost ne bi trebala biti veća od 0,5, odnosno 50%. Viši pokazatelj znači da je poduzeće rizičnije, da mora plaćati veće troškove kamata. Koeficijent pokrića kamata pokazuje u kojem razmjeru poslovni dohodak može pasti, a da se ne dovede u pitanje plaćanje kamata. Koeficijent pokrića kamata iznosi 21,80 što znači da se za 1 kunu kamata ostvari 21,80 kuna dobiti iz poslovanja što znači da je plaćanje kamata osigurano iz

poslovanja (Vidučić et al., 2018). Izračunati financijski pokazatelji za ovaj projekt nalaze se u tablici 5.1.

Tablica 5.1. Financijski pokazatelji

Naziv pokazatelja	Način izračunavanja	Vrijednost	Pokazatelj
Profitabilnost ukupne imovine (ROA)	Operativna dobit	1.355.065	0,19
	Prosječna ukupna imovina	7.274.208	
Profitabilnost vlasničkog kapitala (ROE)	Neto dobit	1.137.763	0,19
	Prosječni kapital vlasnika	5.957.149	
Neto profitna marža	Neto dobit	1.137.763	0,57
	Prihodi od prodaje	2.002.770	
Obrtaj ukupne imovine	Prihodi od prodaje	2.002.770	0,28
	Prosječna ukupna imovina	7.274.208	
Zaduženost	Ukupne obveze	1.067.559	0,14
	Ukupna imovina	7.593.590	
Pokriće kamata	Operativna dobit	1.355.065	21,80
	Kamate	62.153	
Pokriće duga	Operativna dobit + amortizacija - porez na dobit	1.351.216	2,41
	Anuitet	561.152	

Izvor: Izrada autorice

5.2 Razdoblje povrata ulaganja

Metoda razdoblja povrata ulaganja ukazuje nam na to u kojem će se razdoblju iznos ulaganja vratiti. Što je razdoblje kraće, projekt je efikasniji. Prema izrađenim izračunima planirano razdoblje povrata ulaganja je nakon 4 godine 1 mjesec i 15 dana, odnosno u petoj godini poslovanja.

Tablica 5.2. Razdoblje povrata ulaganja

Opis	Razdoblje 0	Godina				
		1	2	3	4	5
Neto novčani tok	-6.059.000	1.124.171	1.196.559	1.351.216	1.521.480	6.916.266
Kumulativ novčanog toka	-6.059.000	-4.934.829	-3.738.270	-2.387.054	-865.574	6.050.692

Razdoblje povrata = 4 godine + $\frac{865.574}{6.916.266}$ = 4,13 godine						
--	--	--	--	--	--	--

Izvor: Izrada autorice

5.3 Neto sadašnja vrijednost

Metodom neto sadašnje vrijednosti vrši se diskontiranje svih očekivanih novčanih primitaka i izdataka investicijskog projekta na sadašnju vrijednost. Cilj je da se utvrdi je li sadašnja vrijednost novčanih primitaka prelazi sadašnju vrijednost novčanih izdataka. Diskontiranje se vrši pomoću diskontne stope koja predstavlja cijenu kapitala. Investicijski projekti kojima je neto sadašnja vrijednost nula ili pozitivan iznos su prihvatljivi za investiranje (Gulin et al., 2011). U tablici 5.3. izračunata je neto sadašnja vrijednost projekta. Rezultat ukazuje da je projekt prihvatljiv za investiranje.

Tablica 5.3. Neto sadašnja vrijednost

Opis	Razdoblje	Godina				
	0	1	2	3	4	5
Neto novčani tok prije financiranja	-6.059.000	1.124.171	1.196.559	1.351.216	1.521.480	6.916.266
Diskontna stopa	5,68%					
Diskontni faktor	1,000000	0,946253	0,895394	0,847270	0,801731	0,758640
Diskontirani neto novčani tok	-6.059.000	1.063.750	1.071.392	1.144.844	1.219.818	5.246.959
Neto sadašnja vrijednost	3.687.763					

Izvor: Izrada autorice

5.4 Interna stopa povrata

Interna stopa povrata ili interna stopa profitabilnosti je diskonta stopa koja čiste novčane tokove projekta svodi na vrijednost njegovih investicijskih troškova. Uz tu stopu ostvaruje se nulta, granična čista sadašnja vrijednost projekta (Orsag 2015). Interna stopa povrata (IRR) je također gornja granica po kojoj se smije zadužiti prilikom ulaska u projekt. U tablici 5.4. prikazana je interna stopa povrata koja se nalazi između 20% i 21%, prema izračunu je 20,02%. Rezultat ukazuje na to da je ovaj projekt isplativ jer je kamatna stopa kredita 4,5%.

Tablica 5.4. Interna stopa povrata

Opis	Razdoblje	Godina				
	0	1	2	3	4	5
Neto novčani tok prije financiranja	-6.059.000	1.124.171	1.196.559	1.351.216	1.521.480	6.916.266
Diskontna stopa	20%					
Diskontni faktor	1,000000	0,833183	0,694193	0,578390	0,481904	0,401514
Diskontirani neto novčani tok	-6.059.000	936.640	830.643	781.530	733.208	2.776.980
Neto sadašnja vrijednost	1					
Diskontna stopa	21%					
Diskontni faktor	1,000000	0,826298	0,682768	0,564170	0,466173	0,385198
Diskontirani neto novčani tok	-6.059.000	928.900	816.973	762.316	709.273	2.664.130
Neto sadašnja vrijednost	-177.408					

Izvor: Izrada autorice

5.5 Točka pokrića

Točka pokrića je točka u kojoj su prihodi i troškovi izjednačeni te nema ni prihoda ni gubitaka. Prikazuje koliko usluga je potrebno prodati kako bi se pokrili troškovi pruženih usluga. U ovom slučaju potrebno je prodati 495 usluga po prosječnoj cijeni od 1.053,69 kn da bi poslovanje bilo na nuli.

Tablica 5.5. Točka pokrića

Opis	Godina 1
1. Fiksni troškovi	521.875
1.1. Operativni troškovi	37.800
1.2. Plaće uslužnog sektora	304.203
1.3. Amortizacija uslužnog pogona	75.000
1.4. Kamate	104.872
2. Varijabilni troškovi	144.462
2.1. Materijal	31.872
2.2. Režije	52.000
2.3. Održavanje	60.590
2.4. Osiguranje	5.000
3. Ukupni troškovi (1+2)	666.337
4. Planirana popunjenost	1.500
5. Planirana prodajna cijena po jedinici	1.150,00
6. Varijabilni trošak po jedinici (2/4)	96,31
7. Prodajna cijena - varijabilni troškovi po jedinici (5-6)	1.053,69
8. Točka pokrića (1/7)	495

Izvor: Izrada autorice

$$QTP = \frac{\text{Uk. Fiksni troškovi}}{\text{Prosječna cijena - Varijabilni}} = 495$$

6 ZAKLJUČAK

U radu su ostvareni svi zadani ciljevi, a to su: razraditi osnovnu poduzetničku ideju; analizirati tržišnu opravdanost poduzetničkog pothvata; obaviti financijsku analizu poduzetničkog pothvata; ocijeniti učinke i rizike projekta; sastaviti zaključke i preporuke za realizaciju.

U svrhu ostvarenja zadanih ciljeva rad je strukturiran u šest poglavlja. U prvom poglavlju opisana je motivacija za odabir teme te su prikazani osnovni ciljevi rada. U drugom poglavlju prikazan je poduzetnik, razrađena je poslovna ideja, izrađena je analiza lokacije te je opisan poslovni prostor. Prikazani su potrebni radnici za poslovanje te organizacija rada i upravljanje. Na kraju je izrađen terminski plan u kojem su prikazane sve faze do početka poslovanja i njihova vremenska raspodjela. U trećem poglavlju napravljena je analiza tržišta kroz SWOT analizu i analizu konkurencije. Također je napravljen plan prodaje i nabave te plan marketinga. U četvrtom poglavlju rada izrađen je financijski plan sa pripadajućim financijskim izvještajima. Prikazana je veličina ulaganja i izvori financiranja, u tu svrhu izrađen je obračun kreditnih obveza. Prikazani su troškovi poslovanja te su izrađeni financijski izvještaji račun dobiti i gubitka, novčani tok prije i nakon financiranja i bilanca. U petom poglavlju napravljena je ocjena učinaka i rizika. Izračunati su financijski pokazatelji koji ukazuju na isplativost projekta, izračunato je razdoblje povrata ulaganja i interna stopa povrata te je izračunata neto sadašnja vrijednost projekta i točka pokrića. U šestom poglavlju koje je zaključak završnog rada ukazano je na praktičnu primjenu završnog rada.

Financijskim planom izračunato je da projekt izgradnje smještajnih objekata na poljoprivrednom gospodarstvu zahtjeva ulaganje u iznosu od 6.059.000 kuna. Sastav ulaganja je takav da 59% vlastiti kapital investitora, a ostalih 41% kredit banke.

Financijski pokazatelji ukazuju na isplativost projekta. Neto sadašnja vrijednost projekta iznosi 3.687.763 kune što nam govori da kada od neto novčanih primitaka oduzmemo početno ulaganje imamo pozitivan rezultat koji ukazuje na isplativost ulaganja. Interna stopa povrata iznosi 20,02%. Pri toj stopi je neto sadašnja vrijednost izjednačena sa nulom, ona ukazuje na gornju granicu po kojoj se smije zadužiti. S obzirom da je kamatna stopa kredita 4,5% ovaj pokazatelj ukazuje na isplativost projekta. Izračunata je točka pokrića koja iznosi 495 što znači da je poslovanje na nuli ako se proda taj broj apartmana po prosječnoj cijeni od 1.053,69 kn. Razdoblje povrata ulaganja je 4 godine 1 mjesec i 15 dana, iz toga se zaključuje da će se uloženi iznos vratiti u petoj godini poslovanja.

Na osnovi dobivenih rezultata može se zaključiti da projekt ima obećavajuće rezultate za svoju realizaciju. Iako su svi rezultati pozitivni i pokazuju dobre predispozicije za ostvarenje, uspjeh ovog projekta ne može se garantirati jer se mogu dogoditi nenadani događaji i rizične situacije koje mogu utjecati na uspjeh projekta. Svako ulaganje nosi neku razinu rizika i investitori su svjesni toga rizika i spremni su ga preuzeti jer vjeruju da će na samom kraju projekt biti uspješan i postati važan dio njihovog poduzeća u budućem poslovanju. Rezultati ovog rada mogu se primijeniti u praksi kao podloga za početak realizacije ovog projekta.

LITERATURA

KNJIGE

1. Delač D. (2010). Mikroekonomija. Zagreb: Grupa VERN d.o.o.
2. Demonja D., Ružić P. (2010). Ruralni turizam u Hrvatskoj. Zagreb: Meridijani
3. Gulin D., Janković S., (...) Vašiček V. (2011). Upravljačko računovodstvo. Zagreb: Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika
4. Kotler P., Wong V., (...) Armstrong G. (2006). Osnove marketinga – 4. europsko izdanje. Zagreb: MATE.
5. Orsag S. (2015). Poslovne financije. Zagreb: Avantis: Hrvatska udruga financijskih analitičara
6. Van Horne J.C., Wachowicz Jr J.M. (2002). Osnove financijskog menadžmenta. Zagreb: MATE d.o.o.
7. Vidučić Lj., Pepur S., Šimić Šarić M. (2018). Financijski menadžment. Zagreb: RRiF- plus d.o.o.
8. Vukičević M. (2006). Financije poduzeća. Zagreb: Golden marketing-Tehnička knjiga

OSTALO

Skripte

1. Prša D. (2017.). Osnove financija poduzeća. Nastavni materijali. Zagreb: Veleučilište VERN`.
Završni i diplomski radovi
2. Brailo A. (2018). Analiza isplativosti ulaganja u renoviranje i iznajmljivanje kuće u Dubrovniku (završni rad). Preuzeto s: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:146:841517> (20.1.2019.)
3. Brajković N. (2018.). Analiza isplativosti ulaganja u izgradnju hotela u Betini na otoku Murteru (završni rad). Preuzeto s: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:146:191233> (25.1.2019.)
4. Smetko P. (2018.). Analiza isplativosti i rizičnosti ulaganja u mali obiteljski hotel na primjeru odabranog poduzeća (specijalistički diplomski stručni rad). Preuzeto s: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:146:450535> (5.2.2019.)

ZAKONICI I PRAVILNICI

1. Ministarstvo financija (2018.) Zakon o porezu na dobit. Preuzeto s: http://www.porezna-uprava.hr/hr_propisi (10.2.2019.)

2. Narodne Novine (2016.) Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge na obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu.
Preuzeto s: <https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016> (10.1.2019.)

INTERNETSKI IZVORI

1. Turistička zajednica Zadarske županije (2018.). Statistička analiza turističkog prometa u 2017. godini. Preuzeto s: <http://www.zadar.hr/wp-content/uploads/2015/03/analiza-statistike-2017.pdf>(15.1.2019.)
2. Turistička zajednica grada Benkovca. Preuzeto s: <http://www.tz-benkovac.hr/> (15.1.2019.)

POPIS TABLICA I SLIKA

Popis tablica

Tablica 2.1. Plaće	7
Tablica 2.2. Terminski plan.....	8
Tablica 3.1. SWOT analiza	9
Tablica 3.2. Plan prodaje.....	11
Tablica 3.3. Plan nabave	11
Tablica 4.1. Ulaganje u dugotrajnu imovinu.....	15
Tablica 4.2. Ulaganje u radni kapital	16
Tablica 4.3. Sastav ulaganja i izvori financiranja	17
Tablica 4.4. Kredit.....	18
Tablica 4.5 Plan otplate kredita.....	18
Tablica 4.6. Prikaz troškova	19
Tablica 4.7. Obračun amortizacije	20
Tablica 4.8. Račun dobiti i gubitka	21
Tablica 4.9. Novčani tok prije financiranja.....	22
Tablica 4.10. Novčani tok nakon financiranja	22
Tablica 4.11. Bilanca.....	23
Tablica 5.1. Financijski pokazatelji.....	25
Tablica 5.2. Razdoblje povrata ulaganja	25
Tablica 5.3. Neto sadašnja vrijednost.....	26
Tablica 5.4. Interna stopa povrata	27
Tablica 5.5. Točka pokrića	28

Popis slika

Slika 2.1. Smještajne jedinice	3
Slika 2.2. Restoran	4
Slika 2.3. Dodatni sadržaji	5
Slika 2.4. Lokacija.....	6